



G. RICHARD SHELL

Autor de *Negociar é preciso*

MARIO MOUSSA

Diretor do Wharton School's Strategic
Persuasion Workshop



A ARTE DA PERSUAÇÃO

ESTRATÉGIAS PARA VENDER SUAS IDÉIAS

**ESQUEÇA
A ARTE DA GUERRA**

**VOCÊ VAI CONQUISTAR PESSOAS COM
A ARTE DA PERSUAÇÃO**


CAMPUS

Resumo de A Arte Da Persuasao. Estrategias Para Vender Suas Ideias

A arte da persuasão demonstra como Charles Lindbergh um piloto desconhecido do correio aéreo transformou-se em menos de um ano em celebridade internacional. Os autores explicam como Nelson Mandela usou a persuasão para convencer os carcereiros de sua prisão brutal e reinventou um país.

E demonstram ainda como os líderes empresariais de todas as áreas de atuação usam a persuasão diariamente para alcançar seus objetivos. Shell e Moussa começam com duas auto-avaliações eficientes que ajudarão você a descobrir seus pontos fortes como persuasor.

Em seguida demonstram como empregar suas habilidades especiais no contato com as pessoas. O seu 'QI de Persuasão' é resultado do conhecimento dessas habilidades e de seu uso na hora certa e com as pessoas certas.

Seja você introvertido ou extrovertido competitivo ou colaborativo intelectual ou prático descobrirá que Woo a habilidade de convencer as pessoas sem coerção em relação às suas idéias usando persuasão emocionalmente inteligente baseada em relacionamentos é o segredo do sucesso com colegas e clientes.

[Acesse aqui a versão completa deste livro](#)